



RAVITSEMISALAN YRITYKSEN PE- RUSTAMINEN

Liiketoimintasuunnitelma

Amir Dzaferovic

Opinnäytetyö
Toukokuu 2015
Hotelli- ja ravintola-alan kou-
lutusohjelma

TIIVISTELMÄ

Tampereen ammattikorkeakoulu
Hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelma

DZAFEROVIC, AMIR
Ravitsemusalan yrityksen perustaminen
Liiketoimintasuunnitelma

Opinnäytetyö 40 sivua, joista liitteitä 17 sivua
Toukokuu 2015

Opinnäytetyön tarkoituksena tehtiin liiketoimintasuunnitelma ravitsemisalan yritykselle. Opinnäytetyö tehtiin toiminnallisena opinnäytetyönä, jonka tuloksena syntyi liiketoimintasuunnitelma ravitsemisalan yritykselle. Työn teoriaosuudessa tuodaan esiin tärkeimmät osa-alueet, mitä liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä pitää ottaa huomioon.

Liiketoimintasuunnitelman tekemisestä löytyi useita malleja, versioita ja teoksia. Aiheen laajuudesta johtuen, oman liiketoimintasuunnitelman tekeminen ja aihealueen rajaaminen oli järkevää tulevaisuutta varten. Työn liiketoimintasuunnitelmalla tullaan hakemaan rahoitusta yritykselle.

Oma kiinnostukseni yrittäjyydestä oli tämän opinnäytetyön tekemisen kannalta hyvin tärkeää. Liiketoimintasuunnitelman rungon laatiminen antoi minulle tärkeän pohjan mahdollista yrittäjäelämää varten. Tämän takia halusin tutkia tarkemmin mitä kaikkea vaaditaan yrityksen perustamiseksi.

Asiasanat: yrittäjyys, liiketoimintasuunnitelma, ravitsemisala

ABSTRACT

Tampereen ammattikorkeakoulu
Tampere University of Applied Sciences
Degree Programme in Hotel and Restaurant Management

DZAFEROVIC, AMIR:
Establishing a Catering Company
Business Plan

Bachelor's thesis 40 pages, appendices 17 pages
May 2015

The purpose of this thesis was to produce a business plan for a hospitality and catering Management Company. The business plan was created according to the output of the thesis. The thesis was a functional thesis which resulted in a business plan for a hospitality and catering company. Theoretical part of the thesis highlights the main aspects of needs to be taken into account when making a business plan.

There were lots of different kind of models on how to create a successful business plan. Because of this, it made sense to make a guide on what a good business plan should include. The business plan will be used to apply for funding for the company.

The thesis was made because I was interested in what it how to start a business company and what should be taken in account. By making an actual and strategic plan I know what it takes to be a successful entrepreneur.

Key words: business plan, entrepreneur,

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	5
2	YRITYS.....	6
2.1	Yrittäminen	6
2.2	Liikeidea	8
2.3	Toimintaympäristön analyysi	8
2.4	Liiketoimintasuunnitelman perustiedot	9
2.5	SWOT-analyysi	10
2.6	Riskit ja niiden hallinta	11
2.7	Koulutus, osaaminen & kokemus	13
2.8	Tuote	14
2.9	Nykytilan analyysi	15
2.10	Talous.....	16
3	POHDINTA.....	19
	LÄHTEET.....	20
	LIITTEET	22
	Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma	22

1 JOHDANTO

Tämän opinnäytetyön aiheena on tehdä suunnitelma oman ravintolan perustamisesta. Tämän idean toimeenpanemiseksi tarvitaan hyvä liiketoimintasuunnitelma. Työssä tarkastellaan liiketoimintasuunnitelmaa ensin teoreettisesta näkökulmasta ja soveltaen sitä mahdolliseen tulevaan yritykseen.

Liiketoimintasuunnitelma on liikeidean tiivistelmä. Se koostuu yrittäjän osaamisen kuvauksesta ja arvioinnista. Lisäksi suunnitelmassa kuvataan asiakkaat ja markkinat sekä kilpailijat, tuotteet ja palvelut sekä markkinointiprosessit henkilöstö- ja taloussuunnitelma.

Työn liitteenä olevassa liiketoimintasuunnitelmassa on kuvattu Ravintola RT:n yritysidea suunnitelmiseen ja alustavineen laskelmilleen. Ravintola RT sijaitsee Tampereen lähiössä ja on tarkoitettu lähiönasukkaiden ja urheilijoiden olohuoneeksi, jossa tarjoillaan pit-saa, hampurilaisia ja siipiä. Toimintaa harjoitetaan yrittäjävetoisesti pienin riskein.

Ravintola-alan yrittäminen on luonteva jatkumo opinnäytetyöntekijän aiemmalle työuralle ja päättymässä oleville opinnoille. Opintoihin liittyvän opinnäytetyön tekeminen antoi hyvän lähtökohdan jatkaa yritysideoita kehittämistä ja mahdollista täytäntöönpanoa.

hakemaan rahoitusta uudelle ravitsemisalan yritykselle. Tavoitteena on toteuttaa Ravintola RT:n liiketoimintasuunnitelma käytännössä. Halukkuutta ja tahtoa on ja yrittäjäyys on valmistumisen jälkeen todennäköisin työllistymisvaihtoehto.

2 YRITYS

2.1 Yrittäminen

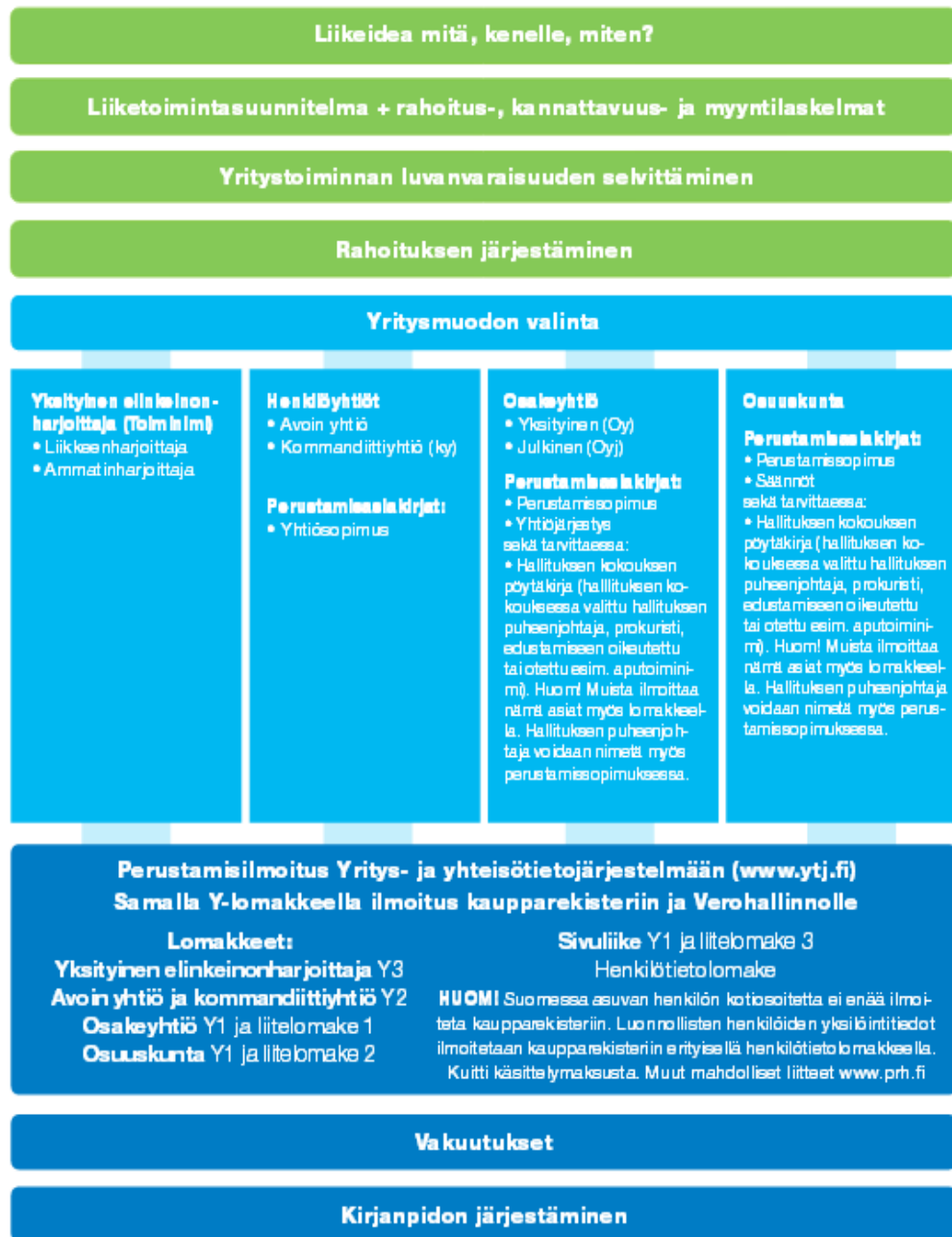
Yritystoiminnan tavoite on yrityksen menestyminen ja voiton tekeminen. Yritystoiminnan päätavoitteena on tehdä yritystoiminnasta kannattavaa. Yrittäjä hyödyntää kaikkia tietojaan ja taitojaan yrityksessään, kuten sosiaalisia taitojaan, kielitaitojaan ja ammattitaitojaan. Yrittäminen on myös omaan liikeideaan uskomista (Perustamisopas 2015.)

Hyvällä yrittäjällä on myös paljon vahvuuksia ja ominaisuuksia, joita hänen tulee käyttää yritystä perustaessa. Hotelli- ja ravintola-alalla oman alan koulutus ja aikaisempi työkokemus ovat erittäin tärkeitä, ennen oman yrityksen perustamista. Hotelli- ja ravintola-alalla on erilaisia lakeja, joita tulee noudattaa tarkasti, jotta tarvittavat luvat pysyisivät yrittäjällä, niiden saamisen jälkeen. Alkoholilainsäädäntö on tulevan yrittäjän yksi tärkeimmistä ja hankalimmista laista, johon tulee kiinnittää erityistä huomiota, muuta lainsäädäntöä väheksymättä.

Perustamisopas sivuston mukaan hyviä yrittäjäominaisuuksia ovat muun muassa ahkeruus, luovuus, oma-aloitteisuus, tuloksellisuus, päättäväisyys, myyntitaitoisuus ja valmius ottamaan riskejä. Asiat, jotka motivoivat yrittäjyyteen on johtajuus, työaikojen säätely, taloudellinen hyöty, ideoiminen ja työllistyminen. Haasteita yrittäjyyteen taas luovat rahoituksen saaminen, yrittäjän kokemattomuus, kokemattomuus alalta ja ajankäytön hallinta. (Perustamisopas 2015.)

Yrittäjyys on parhaimmillaan oman itsensä toteuttamista, elannon saamista rakastamastaan asiasta ja työstään nauttimista. Kuten kaikissa asioissa, myös yrittämisessä on hyvät ja huonot puolensa. Yrityksen perustamista suunnittelevan täytyy tuntea se toimiala, jolle hän aikoo yrityksen perustaa. Lisäksi täytyy tuntea taloushallinnon perusteet, hinnoittelu, budjetointi ja markkinointi. Koulutuksen ja asiantuntijoiden avulla on mahdollista lisätä näitä taitoja ja tietoja. (Perustamisopas 2015.)

Yrityksen perustamisen vaiheet



Yrityksen perustaminen sisältää kaikki yllä mainitut vaiheet, mutta usein eri vaiheita selvitetään samanaikaisesti.

KUVIO 1. Yrityksen perustamisen vaiheet (Perustamisopas 2015)

Perustamisoppaan sivustolla on tehty selkeä ja yksinkertainen kuvio (kuvio 1) mitä kaikkea yrityksen perustamisen vaiheisiin kuuluu. Opas on muistilista yrittäjälle, yritystä perustettaessa. Seuraamalla kaikkia vaiheita tarkasti yrityksen perustamiseen vaiheet tulevat tehdyksi. Perustamisvaihe lähtee liikeideasta, jota seuraa liiketoimintasuunnitelman tekeminen.

2.2 Liikeidea

Hyvä liikeidea on menestyvän yrityksen tärkein asia. Liikeidean tulee ohjata koko yrityksen liiketoimintaa. Onnistunut liikeidea on onnistunut yritys. Rakentamalla liikeidean jo valmiina oleville markkinoille, missä on paljon kysyntää, mutta tuomalla jotain uutta ja innovatiivista, saa yritys parhaan mahdollisuuden menestyä. (Liikeidea 2015.)

Liikeidea vastaa kysymykseen mitä, kenelle ja miten. Yritysidea jalostetaan liikeideaksi ajan mittaan. Liikeidean perimmäinen tarkoitus on kertoa mitä yritys tuottaa ja kenelle myy, millä lailla tämä on toteuttavissa ja samalla on ehdottoman tärkeää ymmärtää ja tietää omat markkina-alueensa. On syytä arvioida tuotteiden menestymistä markkinoilla. Liikeidea tulee tarkastaa erityisesti asiakkaan näkökulmasta. Tuotteen (tavaran tai palvelun tai näiden yhdistelmän) pitää olla sellainen, josta asiakas on valmis maksamaan. Asiakkaiden tarpeiden kartoittaminen on tärkeää sen vuoksi, jotta saadaan selville mitä asiakkaat hakevat ja mitä he arvostavat. Tuotteen erottuminen kilpailijoiden tuotteista on ehdoton valttikortti. (Perustamisopas 2015.)

2.3 Toimintaympäristön analyysi

Toimintaympäristön analyysi on yksi tärkeimmistä asioista, kun yrityksen perustamista harkitaan ja suunnitellaan. Yrityksen toimintaympäristössä muutokset ovat yleisiä. Keskeisimpiä toimintaympäristön tekijöitä ovat taloudellinen ympäristö, poliittinen ympäristö, sosiaalinen- ja teknologinen ympäristö. Taloudellisessa ympäristössä yrityksen liiketoimintaan vaikuttavat kaikki tuotantotaloudessa tapahtuvat muutokset. Tärkeiden tuotantotekijöiden hintojen heilahdukset ja muutokset, kuluttajien ostokyvyn heikentyminen ovat kaikki osa taloudellista ympäristöä. Poliittisessa ympäristössä lainsäädännön muutokset vaikuttavat suoraan yrityksen tuotteisiin, kuluttajiin ja samalla koko markkinointiin. Väestörakenteen kehitys on osa sosiaalista ympäristöä. Väestön ikäranteen muutokset vaikuttavat tuotteiden ja palvelujen kysyntään. Osa sosiaalista ympäristöä on myös kuluttajien vapaa-ajan lisääntyminen. Teknologian kehittyminen on olennainen osa liiketoimintaa. Tietoliikennetekniikan kehittyminen ja tiedonsiirron nopeutuminen voivat vaikuttaa koko toimialaan.

(Edu 2015).

2.4 Liiketoimintasuunnitelman perustiedot

Liiketoimintasuunnitelman luvun tarkoituksena on avata lukijalle liiketoimintasuunnitelman tärkeimmät asiat, jotka vastaavat kysymykseen, mikä liiketoimintasuunnitelma on? Miksi sitä tarvitaan? Miten liiketoimintasuunnitelma tehdään ja miten sitä päivitetään. Onko liiketoimintasuunnitelman tekeminen välttämätöntä? Luvussa tullaan käyttämään liiketoimintasuunnitelmasta ajoittain lyhennettä LTS.

Liiketoimintasuunnitelma on aina kirjallinen asiakirja, jonka avulla kuvataan tarkasti tulevan liiketoiminnan suunnitelmat ja sen vaiheet. Liiketoimintasuunnitelma kertoo millä lailla olemassa olevaa liikeideaa tullaan toteuttamaan käytännössä. Liiketoimintasuunnitelman on tarkoitus olla erittäin kattava, yksityiskohtainen, päämääräinen ja ajallisesti rajattu esitys, jossa ovat näkyvissä lyhyen ajan tavoitteet sekä pidemmän aikavälin tavoitteet. Suunnitelmassa tulee näkyä myös budjettitavoitteet, rahoitus- ja kassavirtalaskelmien muodossa. (Perustamisopas 2015, 11.)

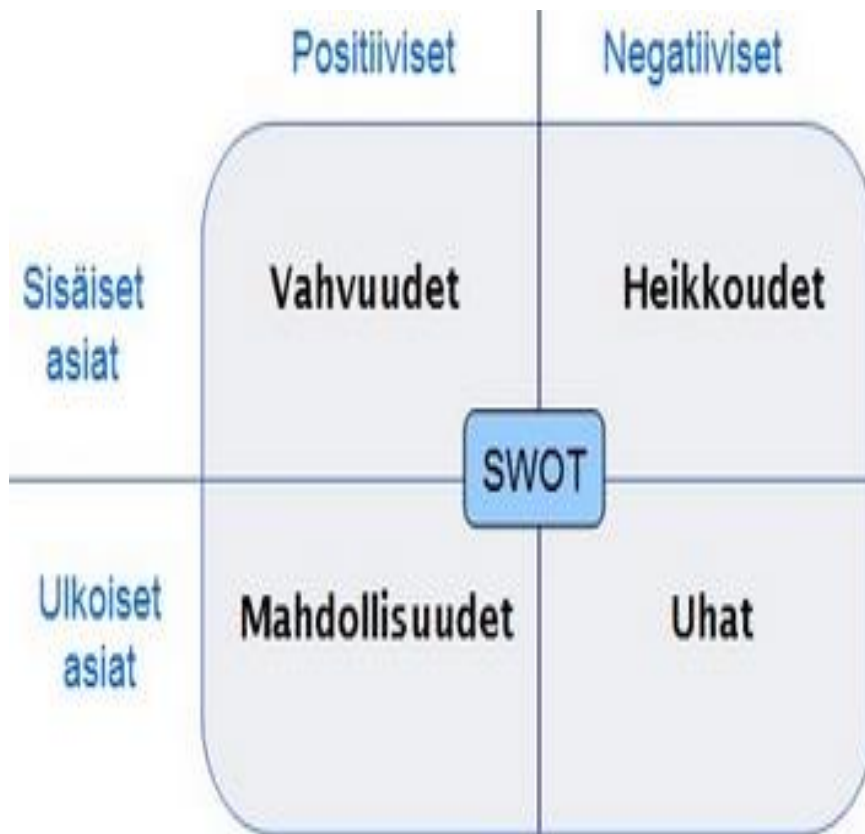
Yrityssuomi sivuston mukaan LTS voidaan räätälöidä haluamallaan tavalla, tuomalla esille omasta mielestään ne tärkeimmät asiat esiin yritystä perustaessa. Liiketoimintasuunnitelman avulla omien ajatusten ja ideoiden välittäminen itselle ja muille henkilöille esimerkiksi rahoittajille tai mahdollisille tuleville osakkaille on hyvin kätevää. Rahoituksen saamiseksi yksi edellytyksistä on aina liiketoimintasuunnitelman esittäminen. Suunnitelman avulla rahoittajat arvoivat onko yritykseen investoiminen järkevää. (Yrityssuomi 2015.)

Liiketoimintasuunnitelman teosta on tehty useita hyviä kirjoja. Internet on myös täynnä tietoa millä lailla hyvä liiketoimintasuunnitelma tehdään. Teosten pohjalta aiheeseen on tehty useita erilaisia malleja, jotka kaikki seuraavat samaa perusajatusta. Mallipohjien avulla on hyvin helppoa seurata mitä jokaiseen liiketoimintasuunnitelmaan tulee laittaa, jotta suunnitelmaa olisi helppo tulkita. Malli sisältää seuraavat kohdat: liikeidean perustat eli mitä, kenelle ja mitä myydään. (Yrityssuomi 2015; Perustamisopas 2015.)

LTS on jokaisen yrittäjän oma tuotos, joka noudattaa vähintään liiketoimintasuunnitelmanmallin perus periaatteita. Yrittäjä muokkaa suunnitelmaansa oman idean mukaisesti, muistaen laittaa esille ne tärkeimmät asiat, käyttäen esimerkiksi yllä olevan mallia esimerkkinä. Suunnitelman ei tarvitse olla monen sadan sivun tuotos, vaan jokainen tekee

siitä omanlaisensa. Yrityssuomi sivuston mukaan on hyvää muistaa, että liiketoimintasuunnitelma ei ole ikuinen. Se kehittyy, kasvaa ja muokkautuu yrityksen mukana. LTS on yrittäjän työkalu, jonka avulla hän pysyy ajan tasalla. (Yrityssuomi 2015.)

2.5 SWOT-analyysi



KUVIO 2. SWOT-analyysi (Suomen riskienhallintayhdistys 2012–2015)

SWOT-analyysi (kuvio 2) on maailman suosituimpia analyyskejä. Tämän analyysin avulla tunnistetaan yrityksen vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhat. Yrityksen olemassaoloa tarkastellaan sekä sisäisten että ulkoisten tekijöiden valossa. Sisäisiin tekijöihin lukeutuvat vahvuudet ja heikkoudet. Vahvuuksillaan yritys menestyy ja toteuttaa päämääriään. Heikkouksilla on taas päinvastainen vaikutus, ne ovat yrityksen menestymisen tiellä. Ulkoiset tekijät analyysissä ovat mahdollisuudet ja uhat. Mahdollisuudet käyttämällä yritys menestyy paremmin. Uhat taas ovat yrityksen menestyksen ja olemassaolon vaarana. (Oulun ammattikorkeakoulu 2009.) Analyysin tarkoitus on auttaa yrittäjää omien vahvuuksien kehittämisessä, heikkouksien ja uhkien poistamisessa ja omien mahdollisuuksien hyödyntämisessä. Analyysi tehdään yleensä taulukko muodossa.

2.6 Riskit ja niiden hallinta

Kestävän liiketoiminnan edellytyksenä on riskien hallinta. Yritystoiminta perustuu tietoiseen riskinottamiseen. Yrityksen johdon tehtävänä on hallita yrityksen ottamia riskejä, jotta yrityksen liiketoiminta jatkuu riskeistä huolimatta. (Lukander&Ruohola 2012.)



KUVIO 3. Riskit (LähiTapiola 2014)

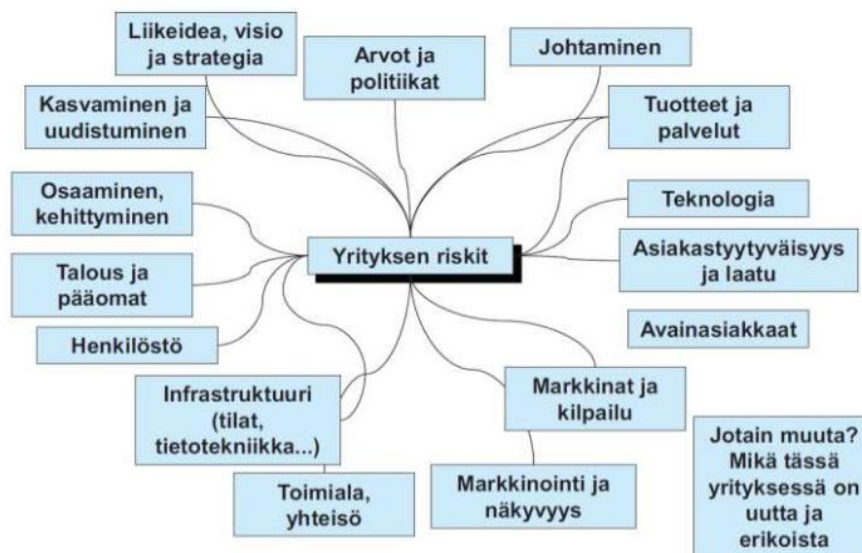
LähiTapiola sivuston mukaan riskit vaikuttavat eri tavoin yrityksiin niiden toteutuessa. Riskien hallintakeinoja suunniteltaessa riskit on hyvä luokitella. (LähiTapiola 2014.) Yllä näkyvässä kuviossa (kuvio 3), on LähiTapiolan oma näkemys riskeistä kaavion muodossa.

Henkilöstö on yrityksen tärkeimpiä voimavaroja, jotta jokapäiväinen yritystoiminta olisi mahdollista. Tämän takia henkilöstöön liittyvien riskien tunnistaminen ja niiden hallinta on elintärkeää yrityksille. Henkilöstöriskeillä tarkoitetaan henkilöstön aiheuttamia riskejä yritykselle ja sen toimintakyvylle, sekä riskejä, joita kohdistuu yrityksen henkilöstöön. Mitä pienempi yritys sitä suuremmat ovat henkilöstöriskit. Riskit voivat olla sekä sisäisiä että ulkoisia. (Suomen Riskienhallintayhdistys 2012–2015.) Henkilöstön hyvinvointi,

turvallisuus ja työolot tulee ottaa erityisesti huomioon. Panostamalla näihin asioihin mahdolliset sairauspoissaolot vähenevät eikä yrityksellä ole tarve rekrytoida uusia työntekijöitä tällaisten tapahtumien takia.

Henkilöstöriskeistä suurin on osaavaan työvoiman menettäminen. Pienyrityksissä tämä korostuu varsinkin avainhenkilöihin. Avainhenkilön asemassa pienyrityksissä on hyvin usein omistaja, joka on koko yrityksen keulakuva ja johtava hahmo. Avainhenkilönä voi olla myös työntekijä, jonka tietotaito on yritykselle elintärkeä. On myös otettava huomioon se, ettei osaavaa henkilökuntaa ole aina saatavilla, joten avainasemassa olevasta henkilöstä on yrityksessä hyvää pitää kiinni, koska avainhenkilön korvaaminen on usein työlästä, aikaa vievä ja hyvin haastavaa. Tämä pätee varsinkin pienempien paikkakuntien kohdalla. (MandatumLife 2012; Osuuspankki 2014.)

Liikeriski on aina liikevoiton saamiseksi otettu tietoinen riski. Yritys onnistuu ja tekee voittoa tai epäonnistuu ja toimii tappiollisesti. Riskien ottaminen on yritystoiminnan olennainen osa. Liikeriski on henkilöstöön, kysyntään, tuotantoon, markkinointiin ja kustannuksiin liittyvä riski. Tämän takia menestyvät yritykset ovat ottaneet onnistuneita riskejä ja uhkakuvat on käännetty mahdollisuuksiksi. (Suomen Riskienhallintayhdistys 2012–2015.)



KUVIO 4. Toinen esimerkki riskeistä (VTT 2009)

Yritys voi tehdä kaikkensa riskien minimoiseen ja pyrkiä hallitsemaan ja ennakoimaan tulevia riskejä kuten ylläolevassa kuviossa nähdään (kuvio 4). Ulkoiset riskit ovat yrityksen kannalta hankalimmat, koska ne eivät ole suoraan riippuvaisia yrityksestä itsessään. Ulkoisia riskejä on monia, jotka uhkaavat yrityksen toimintaa. On kuitenkin muistettava, että riskien luokittelu voi olla hankalaa, jolloin riskien arviointiin voi käyttää tilanteeseen sopivaa harkintaa ja luovuutta. Ei ole harvinaista, että riskien luokittelun jälkeen osa riskeistä sijoittautuu useampaan eri riskiryhmään.(VTT 2009.)

Koska jokaisen yrityksen toimeentulo on sidoksissa oman tuotteen ja palvelun myyntiin, jokainen viivästys tai tuotteen loppuminen voivat olla yrityksille kohtalokkaita, jos asiakkaille ei saada hänen haluamaan tuotettaan tai palveluaan toimitettua. Tuotteella tarkoitetaan kaikkea sitä mitä yritys voi asiakkaalleen tarjota.(VTT 2009).

Kuljetusriskeillä tarkoitetaan kaikkia kuljetuksiin liittyviä riskejä. Esimerkiksi vahingoittuminen, rikkoontuminen, katoaminen ja pilaantuminen.(Fennia 2015) Kuljetusriski on uhka, joka toteutuu, kun tavara ei saavu toimitusosoitteeseen vahingoittumattomana, ajallaan tai ei saavu ollenkaan. Tästä johtuen hyvät logistiset palvelut periaatteet ovat yritysten kannalta hyvin tärkeitä, jotta kaikkia tuotteita olisi saatavilla aina tarpeen mukaan ja tuotteiden varastokiertonopeus olisi mahdollisimman sujuvaa. Tällä menetelmällä vaikutetaan myös hävikin määrään.(VTT 2009.)

2.7 Koulutus, osaaminen & kokemus

Yrittäjäksi ryhtyvällä on usein joku syy, minkä takia hän lähtee yrittäjäksi. On monia syitä, mutta yrittäjäksi lähteneiltä olisi hyvää olla jo ennakoon kokemusta alasta joko työpaikan, harrastusten tai koulutuksen kautta. Oma kiinnostus yrittämistä ja alaa kohtaan on tärkeä tekijä onnistuneeseen yrittämiseen.(Yrittäjät 2014.) Osaava henkilöstö ja johto ovat menestyvän yrityksen takeita. Menestyäkseen yritys kehittää osaamistaan ja toimintansa jatkuvasti.(Osaamista yritykselle 2015.)

Aloittavan yrittäjän arki on usein rankkaa. Uusi yritys ja sen tuomat haasteet vievät usein suuren osan yrittäjän ajasta. Harrastukset ja muu vapaa-aika jäävät usein taka-alalle. Tämän takia, yrittäjän ajanhallinta, suunnittelu ja suunnitelmista kiinnipitäminen ovat hyvin tärkeitä ominaisuuksia yrittäjälle. Vaikka oma yritys vie paljon aikaa ja on usein kuluttavaa, yrittämisen vastapainoksi on hyvä olla jotain harrastuksia, joilla voi poistaa stressiä. Yrityksen alkutaival on aina yllätyksiä täynnä ja yrittäjän onkin muistettava ja osattava pyytää apua. Kirjallisuutta yrittäjyydestä löytyy useita satoja ja internetistä on myös suuri apu (Yrittäjät 2013.)

2.8 Tuote

Menestyäkseen yritys tarvitsee vahvan tuotteen tai palvelukokonaisuuden. Yrityksen muuntautumiskyky on elintärkeää. Uusien ideoiden keksiminen ja niiden toteuttaminen on osana vahvaa yritystä. Tuote ei ole ikinä lopullisesti valmis, vaan se elää. Asiakkaiden tarpeiden muuttuminen, kilpailijan luoma tuote, joka vie omalta tuotteelta ostovoiman pois. Markkinatarpeiden muuttuessa on yrityksen muututtava markkinoiden mukana.(Yrityssuomi 2012.)

Aina kun yrittäjä tai yritys myy palvelujaan ja/tai- tuotteitaan on myyjän näkökulmasta hinnoittelulla kaksi selvää tavoitetta: saada tuote myytyä ja tuottaa myyjälle enemmän rahaa kassaan kuin mitä tuotteen tai palvelun teko kustantaa. Tuotteen ja palvelun erottaminen toisistaan on usein hyvin vaikeaa, koska tuote voi hyvin usein olla palvelua ja palvelu osana tuotetta

Liiketoiminnan tärkeimpiä päätöksiä on tuotteen hinnoittelu. Liian korkealla hinnalla voidaan menettää markkinaosuutta, kun taas liian matalalla hinnalla toiminta ei ole taloudellisesti kannattavaa. (Taloustutkimus 2013.) Hinnoittelun tärkeyttä aloittavassa yrityksessä ei voi korostaa liikaa. On äärimäisen tärkeää ymmärtää tuotteen hintarakenne ja mistä se koostuu ja miten saan tuottamani tuotteen tai jälleen myymäni tuotteen myytyä eteenpäin haluamallani katteella ja miten saan pidettyä asiakkaat sekä itseni tyytyväisenä?

Sopivan ja suuren tuoton tarjoavan hinnan asettaminen vaatii asiakkaan ostomieltyymysten tuntemista. Tuntemalla kustannukset estetään palveluiden tai tuotteen tarjonta liian alhaiseen hintaan. (Richards, Reynolds, Hammerstein 2005. 26–29.)

Markkinointisuunnitelma on yksi liiketoimintasuunnitelman keskeisimmistä asioista. Markkinoinnin avulla yritys hakee kasvua omalla alallaan. Markkinointisuunnitelman avulla yritys huolehtii siitä, että markkinointi kohdistetaan oikein, seurataan asetettuja tavoitteita, pyritään kasvattamaan yhtiön tulosta, markkinointi tukee yrityksen koko toimintaa, koko yrityksellä on yhteinen tavoite ja asiakassuhteista huolehditaan (Markkinointisuunnitelma 2013.)

Markkinointisuunnitelman avulla yritys kuvaa nykytilaansa ja tavoitteitaan. Suunnitelman avulla tuodaan esiin ne toimenpiteet joiden avulla kasvu pyritään saavuttamaan. Suunnitelma käsittelee tiedot kilpailijoista ja markkinoista, kenelle tavarat tai palvelut myydään ja mikä on yrityksen markkinaosuus tällä sektorilla. (Markkinointisuunnitelma 2013.)

2.9 Nykytilan analyysi

Kun markkinointisuunnitelmaa aletaan tekemään, ensimmäiseksi laaditaan analyysi (tulevan) yrityksen nykytilanteesta. Tällä tavalla yritys tietää tarkkaan mikä sen tilanne on ja mihin asioihin pitää panostaa, jotta tilanne muuttuisi. Markkinoinnin kohdentaminen oikeisiin ongelmallisiin alueisiin on näin huomattavan paljon helpompaa. Analyysissä kuvataan yritystä, sen asiakkaita, kilpailijoita ja tuotteita. (Markkinointisuunnitelma 2013.)

Ilman asiakkaita yritys ei voi myydä tuottamia tuotteita tai palveluita. Siksi asiakkaat ovat hyvin tärkeässä asemassa koko yrityksen olemassaolon kannalta. On erikoisasiakkaita ja tämän takia on tärkeää hahmottaa omaa tulevaa asiakaskuntaa tai kartoittaa jo olemassa olevaa asiakaskuntaa. Asiakuuden hallintaan liittyy aina asiakaskunnan kartoitus, segmentointi, asiakkaiden tarpeiden ja ostovoiman tunnistaminen. (Markkinointisuunnitelma 2013.)

Asiakkaiden tarpeiden tunnistaminen ja niihin vastaaminen on koko yrityksen tehtävä. Hyvä asiakaskokemus on yritykselle elinehto. Asiakaskokemuksen kehittäminen vaatii jokaisen työntekijän panostusta. (Cocomms 2015.)

Kilpailijoiden strategioita, heikkouksia ja heidän vahvuuksiaan analysoidaan, jotta yritys näkee oman asemansa markkinoilla. Samalla oma strategiaa voi muuttaa ja parantaa tarpeen mukaan. Kilpailevista yrityksistä on hyvä pitää listaa. Yritysten hyviä ja huonoja puolia voi tuoda esiin tekemällä yrityksistä SWOT-analyysyjä joiden avulla hahmotetaan kilpailijoiden vahvuuksia ja heikkouksia. Kilpailevien yritysten seuranta ja heidän tekemänsä muutokset voivat vaikuttaa myös oman yrityksen toimintaan hyvin voimakkaasti. Olemalla tietoinen kilpailijoiden toimintatavoista, voi omaa markkinointia kohdentaa ja selkeyttää paremmin omille asiakaskunnille. (Suomalais-ruotsalainen kauppakamari 2015.)

2.10 Talous

Taloushallinto on jokaisen yrityksen keskeinen osa. Taloushallinnon avulla yritys huolehtii resurssiensa hallinnasta ja antaa johdolle talouteen liittyvää tietoa, joka taas auttaa johtoa päätöksenteossa. (Ammattinetti 2011.) Taloussuunnitelma kertoo yrityksen sen hetkisestä taloustilanteesta, mutta samalla se arvioi millainen taloudellinen tilanne tulee olemaan tulevaisuudessa. Omaa yritystä perustettaessa on tehtävä kattavat laskelmat yrityksen tulevista menoista ja tuloista. Jokaisen yritystoiminnan tavoitteena on tehdä voittoa, joten taloussuunnittelu saa tämänkin takia suuren painoarvon. Lukujen tulee olla realistisia eikä liiallinen optimisuus ole suotavaa, koska varsinkin yrityksen alkuvaiheessa kulut kasvavat suuriksi ja tulojen saaminen vie oman aikaansa. Tämänkin takia laskelmia tehdessä kannattaa rahantarve arvioida jopa hieman suuremmaksi kuin todellinen tarve näyttää olevan. Budjetti eli talousarvio on suuntaa antava laskelma, jossa tulee näkyä tulevat kustannukset ja tuotot. Budjetin voi tehdä vuodeksi kerrallaan. Budjetin avulla arvioidaan tulevia investointeja ja kuluja yleensäkin, mutta samalla nähdään arvioidut tulot. Taloussuunnittelun keskeisiä asioita ovat määrärahojen seuranta ja valvonta. Liiketoimintasuunnitelmaa tehtäessä on tärkeää tehdä hyvin selkeät laskelmat tulevaa yritystä varten. Vaikka budjetin laatiminen ei olekaan lailla säädetty, se helpottaa yrittäjää sekä mahdollisia sidosryhmiä näkemään mikä on budjetoitu tulos kaavailulle ajanjaksolle. (Ammattinetti 2011.)

Selkeän rahoituslaskelman tekeminen auttaa yrittäjää hahmottamaan tulevaa rahan tarvetta. Rahan tarvetta arvioidessa on lueteltava kaikki mahdolliset alkuinvestoinnit ja käyttöpääoma, yrityksen käynnistämiseksi, esimerkiksi koneet ja laitteet, vuokrat, alkuvarasto ja käyttöpääoma muutamalle kuukaudelle. Käyttöpääomalla maksetaan kiinteät kulut,

jotka eivät ole sidottuja myyntiin. Tämän takia käyttöpääoma lisätään aloitusvaiheen investointitarpeisiin. (Perustamisopas 2015.)

Yrityksen jokapäiväiseen liiketoiminnan hoitamiseen tarvittavaa pääoma kutsutaan nimellä käyttöpääoma.(Y-lehti 2012.) Ravintolatoiminnassa käyttöpääoman määrä on pienempi suhtautettuna johonkin muuhun alaan. Toimittajilta tilatut raaka-aineet tai juomat on voitu myydä ennen varsinaista tavaratoimittajan laskua.(Yritystulkki 2015, 8.) Suomessa on olemassa julkista ja yksityistä rahoitusta. Yleensä yrityksen rahoitus järjestyy kolmesta lähteestä eli omasta rahoituksesta, lainasta tai avustuksesta. Valtion omistuksessa oleva Finnvera Oyj on ainoa rahalaitos, joka saa sijoittaa riskirahoitukseen (Yritystulkki 2015, 10.)

Finnverasta voi hakea lainaa, vaikka yritystä ei olisi vielä perustettu, mutta lainan saa käyttöönsä vasta sen jälkeen, kun yritys on perustettu ja sillä on y-tunnus. Finnvera myöntää lainaa aina 50 000 euroon asti. Lainan korko on kuuden kuukauden EURIBOR-korko sekä korkomarginaali.(Finnvera 2015.)

Starttiraha myönnetään työttömälle työnhakijalle tai kokoaikaiseksi yrittäjäksi siirtyvälle opiskelijalle. Ennen rahan myöntämistä selvitetään TE-toimiston puolesta, että yrittäjyys on hakijalle paras vaihtoehto. Tuen saamiseksi on oltava päätoiminen sekä liiketoiminnan pitää olla jatkuvaa ja kannattavaa. Rahaa ei voida myöntää jo aloittaneelle yritykselle.(Yritystulkki 2015, 10.)

Rahoituslaskelman avulla yritys selvittää rahan tarpeen yrityksen aloitusvaiheessa. Kaikki tarvittavat investoinnit listataan laskelmaan, kuten laitteistot, koneet, vuokra, käyttöpääoma, erilaiset rekisteröintimaksut tulevalta kolmelta tai neljältä kuukaudelta. Tällä menettelyllä varmistetaan kiinteiden kulujen maksu, vaikka liiketoiminnasta ei tulisiakaan tarpeeksi voittoa kaikkien menojen kattamiseksi.(Perustamisopas 2015, 13.) Kannattavuuslaskelma auttaa yrittäjää näkemään milloin omalla katerakenteella syntyy nollatulot eli kriittinen piste. Kannattavuuslaskelman avulla voidaan määritellä oman myyntitavoitteen toteutuminen ja realismi.(Perustamisopas 2015,14.)

Kirjanpito on yksinkertaisesti selitettynä kaikkien yrityksen tositteiden keräämistä, niiden järjestelyä, tietojen kirjaamista ja rekisteröimistä vaadittavalla tavalla. Näiden tietojen pohjalta saadaan laskelmat yrityksen taloudesta. Kirjanpidon kokonaisuus muodostuu yrityksen tuloista, menoista, omavarisuudesta, veloista ja varoista. Kirjanpidolla tuotetaan tietoa yrityksen johtamista varten. Jokainen yritys on kirjanpitovelvollinen ja yrityksen johtaja on vastuussa kirjanpidon järjestämisestä. Kirjanpidon avulla yrityksen rahat pidetään erillään yrittäjän omista rahoista, tuloista ja menoista. (Taloushallintoliitto 2009.)

Yrittäjän ja varsinkin aloittelevan yrittäjän on useimmiten parasta ulkoistaa kirjanpito valtuutetulle tilitoimistolle hoidettavaksi. Näin yrittäjä voi keskittyä itse yrittämiseen ja tuloksen tekoon, miettimättä kirjanpidollisia seikkoja. Tämä ei sulje pois sitä seikkaa, etteikö yrittäjä voisi opetella kirjanpidon perusteet. Kirjanpidon lakisääteisiä raportteja ovat: tuloslaskelma, tasekirja ja sen liitteet, rahoituslaskelma ja toimintakertomus. Tilikausi on normaalisti 12 kuukautta, mutta ensimmäinen tilikausi voi olla pidempi kuin 12 kuukautta, mutta ei pidempi kuin 18 kuukautta. Tilikausi voi myös olla lyhempi kuin 12 kuukautta ja kauden ei tarvitse olla täysi kalenterivuosi. Tilikauden muutos toiminnan aikana on mahdollista, jolloin sen pituus ei ole enää 12 kuukautta. (Perustamisopas 2015.)

3 POHDINTA

Opinnäytetyön tarkoituksena oli liiketoimintasuunnitelmaan tekoon tutustuminen ja toimivan kokonaisuuden löytäminen. Tämän kokonaisuuden pohjalta luotiin myös tulevalle yritykselle eli ravintola RT:lle liiketoimintasuunnitelma. Tarkoituksena oli tutustua mitä kaikkea tulee ottaa huomioon, kun yritystä perustetaan. Kuten kaikessa yritystoiminnassa, myös tässä pyrittiin selvittämään onko kyseisen yrityksen perustaminen taloudellisesti järkevää.

Kilpailutilanne ravintola-alalla on kovaa. Lainsäädäntömuutokset, maailman taloudellinen tilanne, poliittiset ympäristötekijät ovat alituinen uhka uudelle yritykselle. Ravintola RT:n tilanteessa, yrityksen perustaminen olisi kuitenkin mielestäni järkevää. Tunnen alueen ja sen ympäristön ja kilpailijat ovat minulle tuttuja myös ja vahvat siteet asiakkaisiin olemassa. Omalla asiakaspalvelullani, ahkeruudella ja periksi antamattomuudella laskelmien perusteella yritys menestyisi. Yrityksen perustamiseen haastavimmat alueet ovat rahoituksen saaminen ja riskien minimointi.

Jokaiselle joka harkitsee oman yrityksen perustamista, on sanottava, että yrityksen perustaminen ei ole niin yksinkertaista, kuin olin alun perin sen kuvitellut olevan. Yrittäjä tarvitsee ammattitaitoa, periksi antamattomuutta ja rohkeutta. Yrittäjän pitää tutustua huolellisesti mitä kaikkea vaaditaan, jotta yrityksen perustaminen olisi mahdollista.

Tämän opinnäytetyön kirjoittaminen oli hyvin vaiherikas kokemus. Työn punainen lanka katosi hetkittäin, mutta lopulta se löytyi. Oppimistavoitteeksi asetin itselleni liiketoimintasuunnitelma laaditaan. Mielestäni tämän tavoitteen pystyin saavuttamaan. Yrittäjyys on vaativaa, mutta liikeidean onnistuessa se voi olla hyvin palkitsevaakin.

LÄHTEET

- Ammattinetti. 2015. Ammattialat-Taloushallinto. Luettu 9.4.2015
<http://www.ammattinetti.fi/ammattialat/detail/6d91ff7ac0315a8d0144dd9038a77bb1>
analyysi
- Cocomms. 2015. Tyytyväinen asiakas näkyy tuloksessasi. Luettu 11.4.2015
http://cocomms.com/portfolio_page/tyytyvainen-asiakas-nakyy-tuloksessasi/
- Edu. 2010. Markkinointisuunnitelma – toimintaympäristö. Luettu 8.4.2015
<http://www03.edu.fi/oppimateriaalit/markkinointisuunnitelma/pages/toimintaymparisto.htm>
- Fennia. 2013. Tavarakuljetusriskit. Luettu 4.4.2015
<http://www.fennia.fi/Yritykset+ja+yritt%C3%A4j%C3%A4t/V%C3%A4lty+vahingoilta/Tavarankuljetusriskit/p1362679595455?packedargs=locale%3D1351236282049>
- Finnvera. 2015. Liiketoiminnan aloittaminen/Rahoituksen hakeminen. Luettu 3.4.2015
<http://www.finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloittaminen/Rahoituksen-hakeminen>
- Finnvera. 2015. Yrityksen perustaminen. Luettu 3.4.2015
<http://www.finnvera.fi/Liiketoiminnan-aloittaminen/Yrityksen-perustaminen>
- Liikeidea. Millainen on hyvä liikeidea? Luettu 3.4.2015 <http://www.liikeidea.org/>
- Lukander Ruohola. 2012. Riskien hallitseminen – kestävän liiketoiminnan edellytys. Luettu 9.4.2015 <http://www.lrhto.fi/artikkelit/yritystoiminnan-riskit/riskien-hallitseminen-kestavan-liiketoiminnan-edellytys/>
- LähiTapiola. 2014. Yritys. Palvelut. Yrityksen riskienhallinta. Luettu 2.4.2015
<http://www.lahitapiola.fi/yritys/palvelut/yrityksenriskienhallinta/henkilosto>
- Mandatum Life. 2012. Palvelut yrityksille. Henkilöstöriskien hallinta. Luettu 10.4.2015
<https://www.mandatumlife.fi/palvelut/yrityksille/henkilostoriskien-hallinta>
- Markkinointisuunnitelma. 2013a. Nykytilan analyysi. Luettu 5.4.2015 <http://www.markkinointisuunnitelma.fi/?id=299>
- Markkinointisuunnitelma. 2013b. Suunnitelmasta toteutukseen. Luettu 5.4.2015.
<http://www.markkinointisuunnitelma.fi/>
- Osaamista yritykselle. 2015. Menestystä osaamisella. Luettu 9.4.2015
<http://www.osaamistayritykselle.fi/>
- Osuuspankki. 2014. Liiketoiminnan riskit. Luettu 9.4.2015.
<https://www.op.fi/media/liitteet?cid=150104834>
- Oulun ammattikorkeakoulu. 2009. Pk-yritysten johtamis- ja kehittämistyökalupakki. Luettu 8.4.2015 <http://www.oamk.fi/hankkeet/pkk/pakki/nykytila2.htm>
- Perustamisopas. 2015. Oman yrityksen perustaminen. Luettu 8.4.2015

http://www.perustamisopas.fi/sites/perustamisopas.fi/files/SUK_opas_2015_web_0.pdf

Richards, J.D., Reynolds, J. & Hammerstein, M. 2005. The Neglected Art of Strategic Pricing. Financial Executive. Vol 21.

Suomalais-ruotsalainen kauppakamari. 2014. Markkina-analyysi. Luettu 9.4.2015
<http://www.finsve.com/index.php/fi/markkinavalmistelu/markkina-analyysi>

Suomen riskienhallintayhdistys. 2012–2015. Luettu 10.4.2015 <http://www.pk-rh.fi/index.php?page=swot>

Taloushallintoliitto. 2009. Kirjanpidon ABC. Luettu 11.4.2015 http://www.taloushallintoliitto.fi/tilitoimistot/kirjanpidon_abc/

Taloustutkimus. 2013. Tuotteiden oikea hinnoittelu on yrityksen tärkeimpiä päätöksiä. Luettu 10.4.2015
<http://www.taloustutkimus.fi/ajankohtaista/uutiskirje/uutiskirje-3-2013/tuotteiden-oikea-hinnoittelu-on-/>

VTT. 2009. Riskien hallinta osana pk-yritysten strategista johtamista. Luettu 11.4.2015
<http://www.vtt.fi/inf/pdf/workingpapers/2009/W137.pdf>

Y-lehti. 2012. uutiset. Luettu 13.4.2015
<http://www.y-lehti.fi/uutiset/nayta/6402>

Yrittäjät. 2013. Minustako yrittäjä. Luettu 13.4.2015
<http://www.yrittajat.fi/fi-FI/minustakoyrittaja/valmis-yrittajaksi/>

Yritys-Suomi. 2012. Liiketoimintasuunnitelma. Luettu 10.4.2015 <https://www.yritysuomi.fi/liiketoimintasuunnitelma>

Yritystulkki 2015. Yrityksen rahoitusopas. Luettu 13.4.2015
http://yritystulkki.agileus.fi/files/yt_rahointus_oulu.pdf

LIITTEET

Liite 1. Liiketoimintasuunnitelma

Liiketoimintasuunnitelma

Ravintola RT

Amir Dzaferovic

Toukokuu 2015
Hotelli- ja ravintola-alan ko.
Tampereen Ammattikorkeakoulu

4 TIETOA YRITYKSESTÄ

Ravintola RT:n liikeidean syntyyn on vaikuttanut yrittäjän oman halu perustaa Tampereen Ruotulaan vanhan ravintolan tilalle uusi ravintola. Tuleva yrittäjä on aikaisemmin ollut Ruotulan paikallisessa ravintolassa työsuhteessa. Yrittäjällä on paljon tietoa Ruotulan kaupunginosasta ja sen asukkaista. Ruotula on tunnetusti ollut aina haastava paikka ravintolatoimintaan sen sijainnin takia. Omasta kokemuksestani tiedän, että kovin moni tamperelainen ei edes tiedä, missä päin Tamperetta Ruotula sijaitsee. Lähtökohtaisesti ravintolan perustaminen Ruotulaan on haastavaa.

Tulevalla yrittäjällä on viiden vuoden kokemus ravintola-alalta ja muista palveluammatteista yli viiden vuoden kokemus. Yrittäjä on hyvin asiakaspalvelulähtöinen ja pitää asiakkaiden kanssa toimimisesta. Hänellä on myös erittäin hyvät sosiaaliset taidot. Yrittäjän halu on perustaa oma jota tulee tukemaan myös valmistuminen hotelli- ja ravintola-alan koulutusohjelmasta. Saamallaan tutkinnolla yrittäjä saa erinomaisen lähtökohdan, oman yrityksen perustamista varten. Yrittäjän alan työkokemus edesauttaa yrittäjää tulevilla haasteilla. Hänen kokemuksensa baarityöskentelystä, salipuolen työskentelystä tulevat tukemaan häntä tulevan yrityksen toiminnassa. Hänellä on myös kokemusta keittiötyöskentelystä.

Yrittäjän laaja ystäväpiiri ja Ruotulan alueen tunteminen edesauttavat suhdetoiminnassa. Yrittäjällä on paljon kontakteja potentiaalsiin asiakkaisiin, esimerkkinä mainittakoon kaupungin jääkiekkjoukkueiden pelaajat. Omilla kontakteillaan hän voi saada ravintolalle suuriakin asiakasryhmiä.

Ravintola RT on tarkoitus perustaa sellaiseen liiketilaan, jossa on aikaisemmin toiminut monen vuoden ajan ravintola. Suurin osa ravintolan kalusteista on hyvässä kunnossa, mutta pientä pintaremonttia vaaditaan. Mitään suuria korjauksia ei tarvitse tehdä. Ravintolan perustaminen ja sen pyörittäminen menestyksekkäästi tulevat olemaan yrittäjän kokopäiväinen työ.

5 LIIKEIDEA

Ravintola RT yrittäjäksi aikovan tavoite on perustaa Tampereen Ruotulaan toimiva ja menestyksenkäs ravintola ja harjoittaa liiketoimintaa kannattavasti menestyksenkäästi vuosia eteenpäin. Asiakkaille tullaan tarjoamaan ”lähikuppilan” tapaan suppea, mutta nopea ruokalista, josta voi ottaa ruokaa myös kotiin. Ravintola RT ei tule olemaan mikään *fine dining* paikka, vaan tarkoituksena on myydä asiakkaille hampurilaisia, pitsaa, salaatteja ja kaikkien tamperelaisten rakastamia siipiannoksia- ja aterioita. Ravintolasta on tarkoitus tehdä ”olohuonemainen”. Tarkoituksena on saada asiakkaat viihtymään, vaikka he eivät ostaisikaan aina ruokaa. Ravintola RT tulee tarjoamaan asiakkaille mahdollisuuden pelata biljardia ja erilaisia seurapelejä ilman erillistä maksua. Ravintolassa tulee olemaan myös kaksi suurta näyttöä, joista voi seurata eri urheilulajeja, pääpainona kuitenkin jääkiekon SM-liiga.

Ravintolassa on A-oikeudet. Juomat painottuvat pääsääntöisesti mietoihin alkoholi-juomiin, mutta myös väkeviä alkoholijuomia on tarjolla. Nykytrendin mukaan ravintolassa on kaikkialta löytyvät oluet, siiderit, lonkerot ja erilaiset valmiit mikserijuomat. Ravintolassa on myös mahdollisille viininystävälle tarjolla muutama viinivaihtoehto.

Ravintolan suppea ruokalista ei tarkoita sitä ettei ravintolasta tule saamaan maukasta ruokaa. Yrittäjällä on paljon kokemusta suunnitteilla olevien ruokien valmistuksessa, vaikka hän ei koekaan keittiöpuolta omana vahvuutenaan. Hänellä on omat reseptit, jotka hän tulee käyttämään ravintolassa. Yrittäjän vahvuuksia ovat ehdottomasti pitsan valmistaminen. Pitsat tulevat olemaan paikan myyntivaltti, koska taikina ja kaikki kastikkeet tullaan valmistamaan yrityksessä omien reseptien mukaan. Vuosien mittaan yrittäjä on myös kehittänyt oman kastikkeen siipiannoksiin, josta hän on saanut hyvää palautetta.

Ravintolan toiminta tulee perustumaan laadukkaaseen asiakaspalveluun, reiluun kohteluun, hyvään ja nopeaan ruokaan ja olohuonemaiseen ympäristöön, missä asiakas tulee viihtymään tuntikausia ruoan- ja juoman parissa, seurapelejä pelaten tai urheilua katsellen. Asiakkaiden toiveita ja kehitysideoita tullaan kuuntelemaan ja heidän toiveitaan pyritään toteuttamaan mahdollisuuksien mukaan. Viikonloppuisin ravintolassa on tarkoitus järjestää livemusiikkia aina kun se on mahdollista. Ravintolassa on mahdollisuus järjestää yksityistilaisuuksia.

6 YRITYKSEN PERUSTIEDOT

Ravintola RT:n nimi pohjautuu yrittäjän omaan lempinimeen, jonka hän sai lapsena. RT kirjaimet viittaavat myös Ruotulaan ja Tampereeseen. Ravintolan koko nimi tulee olemaan Ravintola RT Oy. Ravintolan yhtiömuodoksi tulee siis osakeyhtiö. Yhtiön perustaa yrittäjä itse, ja lisäksi on tarkoituksena saada toinen yhtiökumppani mukaan.

Yrittäjän yksi haastavimmista asioista on henkilöstön palkkaaminen. Yrittäjä on sitoutunut yritykseen täyspäiväisesti. Hän tekee yrityksessä eniten työtä ja aluksi hän hoitaa monia asioita yksin. Tarkoituksena on palkata myös yksi osa-aikainen työntekijä keittiön puolelle ja salipuolelle tullaan tarvitsemaan vuokrausfirman kautta saatavia ammattilaisia. Vuokrayritysten kanssa tullaan tekemään tiivistä yhteistyötä, jotta ylivoimaisen kiireen sattuessa, paikalle saataisiin työvoimaa nopeasti. Mahdollisuuksien mukaan ravintolaan palkataan lisää työvoimaa. Työvoiman palkkaus edellyttää ravintolan kannattavaa ja menestyksekkästä liiketoimintaa.

Ravintola RT:n liiketilat tulevat sijaitsemaan Tampereen Ruotulassa, Jaakonmäenkadulla olevassa liikehuoneistossa. Ruotulan kaupunkiosa sijaitsee noin viiden kilometrin päässä Tampereen keskustasta itään päin. Kiinteistö on 1970-luvulla valmistunut. 200 neliön kiinteistössä toimi alun perin lähikauppa, joka 1990-luvun alkupuolella muutettiin ensimmäisen kerran anniskelupaikaksi. Kiinteistössä on 50 asiakaspaikka sisällä ja 24 asiakaspaikkaa terassilla. Kiinteistön edessä ja sivussa on paljon vapaata tilaa, mihin asiakkaat voivat ajaa autonsa parkkiin ilmaiseksi ja ilma aikarajoitusta. Kiinteistön sivussa on myös tilaa suuremmillekin ajoneuvoille, kuten linja-autoille. Vuokrattavana olevan kiinteistössä on myös valmis keittiö varustuksineen, tarvittava ilmastointi, baaritiski, nurkassa pieni esiintymislava, ja reilusti varastointitilaa. Kiinteistössä on asiakkaille kaksi wc:tä, jotka tosin ovat pienen kunnostuksen tarpeessa. Ruotulaan on erittäin hyvät liikenneyhteydet Tampereen keskustasta, Teiskon tien varressa on pysäkit, johon ajavat Tampereen kaupunkiliikenteen ja seutuliikenteen linja-autot.

Kiinteistön sisäpuoli ei vaadi suurta remonttia. Toki koko kiinteistön siivous ja peseminen ovat itsestäänselvyys. Kiinteistön salissa on jo valmiina asiakaspaikat 50 asiakkaalle. Tarpeen mukaan kalusteita voi siirtää oman mielensä mukaan uudestaan. Kiinteistön terassi kalusteineen kaipaa maalausta.

7 YRITTÄJÄN TAUSTA JA KOKEMUS

Yrittäjä on 1990-luvun alussa Suomeen tullut maahanmuuttaja. Suomeen tullessaan hän oli lapsi, joten hän on saanut perus- ja lukiokoulutuksensa Suomesta. Hän tulee valmistumaan lähiaikoina ammattikorkeakoulusta hotelli- ja ravintola-alan restonomiksi. Yrittäjän vahvimpia puolia ovat hänen kielitaitonsa, erinomaiset sosiaaliset taidot, ahkeruus, asiakaspalvelu, huumorintaju ja tilannerohkeus.

Henkilökohtaista kokemusta yrittämisestä hänellä ei ole, mutta suurin osa hänen perheestään on yrittäjiä, joten hän on saanut seurata vierestä millaista yrittäminen on. Hän on myös ollut yrittäjien työntekijänä, joten sitäkin kautta hänellä on kokemusta yrittämisestä. Restonomiopintojensa vuoksi, hän saa kaikki tarvittavat valmiudet ravintolan perustamista varten. Restonomiopintoihin kuuluu muun muassa erilaisia opintoja, jotka tukevat yrittämistä. Erilaiset laskenta-, yrittäjäyys-, esimies-, markkinointi-, palvelu- ja keittiötoiminnon kurssit valmistavat tulevaa restonomia yrittämisen haasteita varten.

Yrittäjän aikaisempi viiden vuoden kokemus ravintoa-alalta on hänen suurin vahvuutensa. Hän on päässyt näkemään läheltä mitä kaikkia taitoja ravintolan liiketoiminnan harjoittamiseen tarvitaan. Hän tietää, että taidon lisäksi tarvitaan paljon lujahermoisuutta, joustavuutta, venymiskykyä, organisointia ja jatkuvaa sopeutumista alalla tapahtuviin muutoksiin. Koulutuksen ja aikaisemman kokemuksen turvin tuleva yrittäjä uskoo omiin kykyihinsä perustaa menestyvä yritys haastavalla alalla. Hän on parhaimmillaan silloin, kun hän joutuu työskentelemään paineen alla.

8 TUOTEVALIKOIMA

Ravintola RT:n tuotteista ruualla on suuri painoarvo. Ravintola ei tule olemaan fine dining paikka, vaan sen myyntivaltteja tulevat olemaan pizza, salaatit, hampurilaiset ja siipiannokset, jotka ovat Tampereella todella suosittuja. Ruoasta tullaan valmistamaan reilun kokoisia annoksia, missä maku on pääasiassa. Yrittäjällä on vankka tausta näiden annosten valmistamisessa ja hän oman kokemuksen myötä tietää mitkä tuotteet myyvät. Ruokatuotteet valmistetaan nopeasti mutta huolellisesti. Yrittäjä vaikuttaa ruuan makuun valmistalla pitsataikinan itse. Keittiön valttina tulevat olemaan myös yrittäjän valmistamat kastikkeet siipiannoksille ja salaateille. Yrittäjän salaattikastike on saanut kiitosta hänen edellisellä työpaikallaan, jossa hän sen kehitti. Hän on reseptin omistaja, joten hän tulee käyttämään omaa salaattikastikettaan myyntivalattina.

Ravintolan keittiö on auki siitä hetkestä kun ravintola avataan. Keittiö menee kiinni puoli tuntia ennen valomerkkiä. Ravintolassa ei ole erikseen lounasta, vaan ruokatuotteet ovat tilattavissa koko päivän. Ruokalistalla tulee olemaan aina suomalaisten viisi suosikkipit-sää ja muut pitsat asiakas saa rakentaa itse haluamallaan tavalla. Listalla tulee olemaan viikoittain kokin suosittelema pizza, jossa on kokin valitut täytteet. Hampurilaisista tarjolla on perinteiset ja suositut hampurilaiset, mutta myös kasvisvaihtoehto. Hampurilais-annoksen voi tilata aina valitsemillaan perunavaihtoehdoilla (ranskalaiset, lohko- tai riskkoperunat). Siipiannokset myyvät itse itsensä, kun ravintolalla on hyvä kastike. Salaattiannokset tarjoavat asiakkaille kevyemmän vaihtoehdon.

Vaikka ravintolan ruokalista on suppea, asiakaspalvelulla ja laadulla on suuri merkitys yrityksen menestymiseen. Tavoitteena on palvella kaikkia asiakkaita yhtä laadukkaasti, ruokien valmistuessa nopeasti. Annoksien valmistaminen on helppoa, nopeaa ja halpaa. Annoksien raaka-aineet ovat pääosin edullisia, joidenkin raaka-aineiden kohdalla vuoden ajat vaikuttavat raaka-aineiden hintaan tällaisia tarvikkeita ovat esimerkiksi salaatit.

Ravintolan RT:n juomatoimitukset tulee hoitamaan Hartwall, koska yrittäjä on aikaisemmin asioinut yrityksen kanssa. Hartwallin tuotteiden lisäksi, ravintola tulee käyttämään myös Nokian panimon tuotteita, tukeakseen Pirkanmaalaisen panimon toimintaa.

RT on kuitenkin asiakaslähtöinen paikka, jossa asiakkaiden mielipiteet otetaan vakavasti huomioon. Mikäli joku tuote ei myy ja se ei taloudellisesti kannata, se tullaan poistamaan

valikoimista. Ravintola tulee kehittämään itseään ja tuotteitaan jatkuvasti. Yrittäjän tehtävänä on seurata myyntilukuja ja kuunneltava itseään ja henkilökuntaansa, kun jossain huomataan epäkohtia. Tuotetta on muutettava, ettei yritys häviä asiakkaitaan kilpaileville yrityksille.

9 ASIAKKAAT

Ravintola RT:n ovet ovat avoinna kaikille asiakkaille, jotka haluavat nauttia Tampereen parhaista pitsoista, hampurilaisista ja siivistä, jotka on valmistettu nopeasti, taitavasti ja makoisaksi. Ravintola RT voi olla asiakkaan kantapaikka, missä hän viettää useampiakin päiviä viikossa tai se voi olla hyvän pitsan ystävän kantapaikka, mistä hän käy hakemassa annoksensa mukaan kotiinsa. Asiakaskunta koostuu pitkälti nuorista aikuisista, opiskelijoista, penkkiurheilijoista ja urheilijoista. Teinit ja lapsiperheet ovat tietenkin tervetulleita. Lapsille ja nuoremmille asiakkaille ravintola RT tulee aina tarjoamaan muumitikkarin muistoksi käynnistään. Yrittäjä on aikaisemmin ollut töissä yrityksessä joka teki saman asian, jolloin lapsista ja heidän perheistään tuli yrityksen vakioasiakkaita. Lapselle ja vanhemmille oli suuri merkitys sillä, että lapsia muistettiin pienellä eleellä.

Ravintolan RT:n tärkeimpiä asiakkaita ovat noin kilometrin päässä Ritakadulla asuvat opiskelijat. Ritakatu on tunnetusti opiskelijoiden asuttamaa aluetta, joten opiskelijat tulevat olemaan ravintolan tärkeimpiä asiakaskuntia. Opiskelijoille on omat hinnat ruuista ja juomista.

Ruotulan omat asukkaat ovat hyvin kiintyneitä ravintolakiinteistöön, joka sijaitsee heidän alueellaan. Aukkaat ovat olleet aina halukkaita tukemaan ravintolan yrittäjää, kunhan he saavat laadukasta palvelua, ruokaa ja he tuntevat olonsa turvalliseksi siellä. Ravintola RT tulee olemaan monelle nuorelle ja vanhemmallekin Ruotulan asukkaalle kuin toinen koti, johon voi tulla juomaan virkistävän juoman tai kaksi, vaihtaa kuulumisia muiden paikallisten kanssa ja nälän yllättäessä ravintolasta saa myös hyvää ruokaa nopeasti.

Tulevan yrittäjän suhdeverkosto ulottuu pitkälle. Hänellä on erittäin hyvät suhteet paikallisten urheiluseurojen kanssa, varsinkin jääkiekon puolelta. Hänellä on laaja yhteistyö myös edustusjoukkueissa ja ulkomailla jääkiekkoa pelaajien kanssa. Jääkiekkoryhmät on ravintolalle poikkeuksellisen hyviä ja haluttuja asiakkaita. He käyttävät paljon rahaa, nauttivat ruuasta ja juomasta sekä hyvästä seurasta pitkiäkin aikoja. Heidän läsnäolonsa tuo paikalle myös heidän fanejaan, joka on ravintolalle aina positiivinen asia. Jääkiekkoilijat arvostavat ravintolan rentoa ilmapiiriä, mahdollisuutta seurustella rauhassa joukkuekavereiden kesken kauempana keskustasta, missä he saavat myös yksityisyyttä.

Ravintola RT:n asiakaskunta ei ainoastaan ulotu Ruotulaan, potentiaaliset asiakkaat tulevat koko Pirkanmaan alueelta. Hyvän palvelun, ruuan ja maineen omaava paikka, kerää uteliaita asiakkaita muualtakin. Yrittäjän erinomaiset sosiaaliset taidot edesauttavat myyntiä. Ravintola RT:n tavoite on saada kaikki asiakkaat palamaan aina uudestaan ravintolaan.

10 MARKKIONOINTI

Ravintola RT on uusi ravintola Tampereen seudulla, joten tiedon saaminen asiakkaille uudesta ravintolasta on äärimäisen tärkeää. Tekemällä markkinointisuunnitelman, yrittäjä osaa kohdentaa omaa mainontaansa haluamilleen alueille ja tuleville asiakkaille. Markkinointiin on panostettava, jotta tieto uudesta ravintolasta kantautuu kaikkien korviin.

Yrittäjä käyttää ensin kaikki omat suhteensa sanan leviämiseen uudesta ravintolasta. Alussa markkinoidaan eniten sosiaalisen median kautta. Nykyaikana sosiaalinen media on laajalti kaikkien käytössä, joko tietokoneiden tai puhelimien kautta. Ravintola RT luo myös oman internet sivuston, johon kootaan kaikki oleelliset asiat ravintolasta. Sivustolle laitetaan myöskin kuvia ravintolan tarjoamista palveluista. Tapahtumakalenteriin merkaataan kaikki tulevat tapahtumat ja aukioloajat. Yrityksen internetsivujen tekemisestä ja ylläpidosta vastaa yrittäjä itse. Hän on vuosien mittaan oppinut itse tekemään ja ylläpitämään sivuja harrastusmielessä mikä riittää myös yrityksen tarpeisiin. Facebook-ja twitter tili luodaan, jotta sosiaalisenverkoston kautta tavoitettaisiin mahdollisimman moni asiakas. Myös näitä tilejä tulee yrittäjä ylläpitämään ja päivittämään.

Yrittäjä teettää liimattavia mainosjulisteita, jotka laitetaan kiinni autojen ikkunoihin. Hän antaa kaikille perheenjäsenilleen ja ystävilleen sellaiset autoon laitettavaksi. Näin ravintolan näkyvyyttä parannetaan ja tietoa ravintolasta leviää liikkuvan auton mukana monelle uudelle potentiaaliselle asiakkaalle. Liimattavien julisteiden teettäminen ei ole kallista, ja ne pysyvät autoissa kiinni pitkään.

Lähialueen asukkaille tullaan jakamaan mainoslehtiset, jossa kerrotaan uuden ravintolan avautumisesta Ruotulaan. Lehtisen avulla pyritään tavoittamaan potentiaalisi asiakkaita, jotka eivät käytä sosiaalista mediaa. Myös lähialueen ammattikorkeakoulun ilmoitustauluihin kiinnitetään ravintolan mainokset.

Yksi tärkeimmistä keinoista tulee olemaan ”word-of-mouth” mainonnan hyödyntäminen. Luomalla uusien asiakkaiden kanssa luottamussuhde, jossa asiakas saa ravintolasta sellaista palvelua, jota hän ei ole muualta saanut. Asiakas puhuu, kirjoittaa tai yleisesti ilmoittaa muille tuttavilleen hyvästä palvelusta ja kokemuksestaan, minkä hän on saanut ravintola RT:ssa. Tämä taas tuo uusia asiakkaita.

Ravintola RT:n tavoite on saada kaikista asiakkaista vakioasiakkaita. Palveluun panostetaan, asiakasta kuunnellaan ja hänen toiveitaan pyritään toteuttamaan mahdollisuuksien mukaan. Asiakkaan tyytyväisyys on ravintolalle suuri kunnia, mistä ei tingitä.

11 KILPAILUTILANNE

Ruotulan alueena on hyvin haastava paikka ravintolalle, mutta monia hyviäkin puolia on. Ruotulassa ei ole kilpailijaa, joka suoraan uhkaa ravintolan toimintaa. Lähialueilla kilpailijoita kuitenkin on. Ruotulassa asuu paljon eläkeläisiä, lapsiperheitä ja nuoria aikuisia. Ruotula on nykyisin hyvin rauhallinen ja pidetty asuinpaikka. Kaikki Ruotulassa asuvat ihmiset ovat ravintolan potentiaalisia asiakkaita.

Ravintola RT:n tunnetuin ja vahvin kilpailija on Sammon valtatiellä sijaitseva ravintola **Jäähovi**. Vuonna 1965 perustettu ravintola on ollut monen jääkiekko-ottelussa kävijän vakipaikka ennen peliä ja pelin jälkeen. Ravintolan on uudistanut vuosien mittaan liikeideaansa ja nykyinen Jäähovi on samanlaisia palveluja ja ruokia tarjoava paikka kuin Ravintola RT tulee olemaan. Ravintola on viime vuosien aikana vaihtanut useita yrittäjiä ja se on monen mielestä menettänyt otettaan markkinoilla.

Juomien hinnat ja huonot asiakaspalvelijat ovat heikentäneet Jäähovin asemaa. Ravintola RT erottuu Jäähovista paremman ja laadukkaamman palvelun avulla. RT:n ruuat ja juomat tulevat olemaan keskimäärin Jäähovin tuotteita halvempia. Ravintola RT tarjoaa enemmän maksutonta parkkitilaa.

Toinen kilpailija on Jankassa, Ankkarinraiti 2, sijaitseva **Sport & Music Bar Aikalisä**. Nimensä mukaan Aikalisä tarjoaa asiakkaille paljon mahdollisuuksia seurata urheilua baarin monesta tv-ruudusta. Aikalisässä on hyvin usein elävää musiikkia viikonloppuisin. Baari on kalustettu hienosti ja se on monen penkkiurheilijan mieleen. Aikalisän samoissa tiloissa toimii myös Roseanne Pitseria, joka tarjoaa Aikalisän asiakkaille tilata pitserian ruokia syötäväksi. Ravintola on varsinkin nuorten aikuisten suosiossa.

Aikalisä kilpailee suoraan ravintola RT:n kanssa. Aikalisässä on monia samanlaisia palveluita kuin ravintola RT:ssakin. Aikalisän suurin myyntivaltti on monien urheilulajien näyttäminen suorana. Sieltä saa myös ruokaa tarpeen mukaan. Vaikka aikalisä on monin puolin mukava paikka katsoa urheilua, ravintolan juomien hinnat ovat todella korkeita ja ne ovat nykytaloustilanteessa luotaan karkottava seikka. Toinen sekava piirre Aikalisässä on pitserian olemassaolo. Yrityksiä ei mikään seinä erota toisistaan ja pitserian ruoasta aiheuttava tuoksu on välillä hyvinkin häiritsevää, jos Aikalisässä haluaisi juoda vain esi-

merkiksi oluen. Ravintola RT kilpailee suoraan Aikalisän kanssa, mutta paremman ja selkeämmän liikeidean, paremman palvelun ja halvempien hintojen ansiosta ravintola RT tulee olemaan etulyöntiasemassa kilpailijaansa nähden.

Kolmas kilpailija on **Irjan Kellari**, joka sijaitsee Irjalassa, Irjalanaukio 2. Irjankellari on pubi, joka tarjoaa pientä sormiruokaa. Irjan Kellari on perinteinen lähiöpubi, joka on viime vuosina usein ollut auki ja kiinni sattumanvaraisesti. Irjan Kellarin yrittäjät ovat vaihtuneet lyhyessä ajanjaksossa usein. Irjan Kellari on sijainniltaan läheisin kilpailija. Paikka kilpailee RT:n kanssa asiakkaista juomapuolella. Ruokapuolella Irjan Kellari ei tarjoa lähes minkäänlaista haastetta. Suurin valttikortti Irjan Kellarissa on halvahko keskioluen hinta.

Kaikki keskustan ravintolat ja baarit ovat kilpailijoita. Keskustassa on asiakkailla paljon enemmän valinnanvaraa. Ravintola RT:n täytyy pysyä jatkuvasti vetovoimaisena paikana, kehitettävä uusia virikkeitä asiakkaille, jotta nämä jäisivät ravintolaan. Panostamalla asiakassuhteisiin ja korkeaan palvelutasoon ravintola RT tulee säilyttämään asiakkaansa.

12 TALOUS

Ravintola RT ei ole vielä täysin valmis kokonaisuus. Liiketoimintasuunnitelmaa tullaan päivittämään ja työstämään jatkuvasti. Yrityksen taloutta tullaan seuraamaan tarkasti omistajan taholta. Jatkuva talousutilanteen seuraaminen edellyttää yrittäjältä kuukausimyyntien ja katteiden suunnittelua. Erityshuomion saavat yrityksen vakavaraisuus, maksuvalmius ja tuloskehitys. Yritys pyrkii jatkuvasti kehittämään tapoja tuloksen parantamiseksi.

Ravintola RT käyttää ulkoistettua kirjanpitäjää, joka hoitaa itämaan tarvittavat yrityksen kirjanpidon ja samalla hoitaa yrityksen tilinpäätökset ja muutkin osa-alueet. Yrittäjä tekee mahdollisuuksien mukaan omaa kirjanpitoa virallisen kirjanpidon ohella, jotta hän näkee ravintolan reaaliaikaisen taloustilanteen. Kirjanpitoon tullaan valitsemaan tamperelainen yritys, joka on yrittäjälle ennestään tuttu. Kirjanpidolliset kustannukset tulevat olemaan korkeintaan 200 € kuukaudessa.

12.1 Laskelmat

Pääoman tarve ja rahoitussuunnitelma

Pääoman tarve ja rahoitus

PÄÄOMAN TARVE

Investoinnit	€
+ LVI tarvikkeet,	
• wc	1 300
+ kalusteet	900
+ muut investoinnit	1 700
= YHTEENSÄ	3 900

Käyttöpääoma

+ kulut ennen toiminnan aloittamista	4 000
+ tulot 3 kk	30 000
=KÄYTTÖPÄÄOMA	34 000

+ investoinnit	3 900
+ käyttöpääoma	34 000
+ kustannusylitysvaraus	11 500
= PÄÄOMAN TARVE	49 400

Rahoitus

Rahoituksen rakenne:

+ Oma raha	5 000
+ Vieras raha	
• Finnvera pienlaina	35 000
+ Avustukset	
• yrityksen kehittämisavustus	9 400

Rahoitus haetaan Finnveralta

Finnveran Pienlaina	Lainan määrä	Luottoaika	korko- %
	35 000 €	5 vuotta	3,75 %

Kannattavuuslaskelma

Kannattavuuslaskelma

	Kuukaudessa	Vuodessa
Nettotulostavoiteeni	eur <input type="text" value="1700.00"/>	<input type="text" value="20400.00"/>
Lainojen lyhennykset	eur <input type="text" value="583.33"/>	<input type="text" value="6999.96"/>
Verot (vaglio + kunta)	eur <input type="text" value="1666.67"/>	<input type="text" value="20000.04"/>
Lainojen korot	eur <input type="text" value="21.88"/>	<input type="text" value="262.56"/>
Käyttökäitelarve	3971.88	47662.56
Kiinteät kulut ilman alv:tä		
Työntekijöiden palkat	eur <input type="text" value="4500.00"/>	<input type="text" value="54000.00"/>
Palkkojen sivukulut	1350.00	16200.00
Vuokrat	eur <input type="text" value="1000.00"/>	<input type="text" value="12000.00"/>
Sähkö ja vesi	eur <input type="text" value="150.00"/>	<input type="text" value="1800.00"/>
Puhelin ja telefax	eur <input type="text" value="25.00"/>	<input type="text" value="300.00"/>
Toimistokulut	eur <input type="text" value="40.00"/>	<input type="text" value="480.00"/>
Auto- ja matkakulut	eur <input type="text" value="0.00"/>	<input type="text" value="0.00"/>
Lehdet yms.	eur <input type="text" value="25.00"/>	<input type="text" value="300.00"/>
Korjaukset ja puhtaanapito	eur <input type="text" value="150.00"/>	<input type="text" value="1800.00"/>
Kirjanpito	eur <input type="text" value="150.00"/>	<input type="text" value="1800.00"/>
Markkinointi ja edustus	eur <input type="text" value="80.00"/>	<input type="text" value="960.00"/>
Koulutus	eur <input type="text" value="20.00"/>	<input type="text" value="240.00"/>
Yrittäjän eläkevakuutus (YEL)	eur <input type="text" value="460.00"/>	<input type="text" value="5520.00"/>
Muut vakuutukset	eur <input type="text" value="15.00"/>	<input type="text" value="180.00"/>
Yrittäjän työttömyyskassamaksu	eur <input type="text" value="15.00"/>	<input type="text" value="180.00"/>
Kiinteät kulut yhteensä	7980.00	95760.00
Myyntikäitelarve		
Myyntikäitelarve	11951.88	143422.56
Aine- ja tarvikkeet	eur <input type="text" value="2500.00"/>	<input type="text" value="30000.00"/>
Liikevaihto	14451.88	173422.56
Arvonlisävero 24 %	3468.45	41621.41
Kokonaismyynti tai -laskutus	17920.33	215043.97

Tulosbudjetti

+ myynti (ALV 24 %/14 %/ 10 %/ 0 %)

€	%
215043,97	114 %

MYYNТИ YHTEENSÄ

– myynnin oikaisuerät

30106,16 14 %

LIKEVAIHTO	184937,81	100 %
LIIKETOIMINNAN TUOTOT YHTEENSÄ	184937,81	100 %
– raaka-ainekäyttö (i ALV)	55481,34	30 %
MYYNNTIKATE	129456,47	70 %
– palkat ja palkkiot	54000,00	
– henkilöstösivukulut	15200,00	
PALKKAKATE	60256,47	33 %
– toimitila- kiinteistö- ja kalustokulut	12000,00	
– markkinointi	1000,00	
– muut kulut	2000,00	
KÄYTTÖKATE	45256,47	24 %
– poistot	2200,00	
LIIKETULOS	43056,47	
– rahoituskulut	6999,96	
TULOS RAHOITUSERIEN JÄLKEEN	<u>36056,51</u>	

13 SWOT-analyysi

Lopuksi arvioidaan liiketoimintasuunnitelmaa SWOT-analyysin avulla. Taulukon avulla nähdään mitkä asiat ovat liiketoimintasuunnitelman vahvuuksia, mahdollisuuksia, heikkouksia ja uhkia.

TAULUKKO 1. Swot analyysi

<p>Vahvuudet</p> <p>Vahva yrittäjä</p> <p>Kokemus alalta</p> <p>Nopeus</p> <p>Palvelu</p> <p>Periksi antamattomuus</p> <p>Toimitilat</p>	<p>Heikkoudet</p> <p>Uusi yritys</p> <p>Sijainti</p> <p>Ensikertalainen yrittäjänä</p> <p>Markkinointi ja sen epäonnistuminen</p> <p>Kokemattomuus</p>
<p>Mahdollisuudet</p> <p>Kanta-asiakkaat</p> <p>Suuret myynnit</p> <p>Laajentuminen</p> <p>Kokemus yrittäjyydestä</p> <p>Sosiaalisen verkoston laajentaminen</p>	<p>Uhat</p> <p>Talous</p> <p>Kilpailijat</p> <p>Hintojen nousu</p> <p>Yrittäjän sairastuminen</p> <p>Ammattitaitoisen henkilökunnan saanti</p>

SWOT-analyysistä ilmenee (taulukko 1), että yrityksen vahvuuksiin kuuluvat yrittäjän kokemus ravintola-alalta, jota hän on viimeisen viiden vuoden aikana saanut. Myös yrityksen toimitilat ovat vahvuus, koska toimitilojen kunnostukseen ei tarvitse panostaa rahallisesti paljon. Yrityksen mahdollisuudet tulevat olemaan kanta-asiakkaiden myötä kasvava myynti ja mahdollisuus laajentaa toimintaa. Ravintola RT:n heikkouksia voivat olla ravintolan sijainti, ensikertalaisuus yrittäjänä ja varsinkin markkinoinnin epäonnistuminen. Yrityksen suurimmat uhkat tulevat olemaan kilpailun kiristyminen, lama, jolloin ihmisten ostokyky heikkenee. Avainhenkilön, tässä tapauksessa yrittäjän sairastuminen tai hänelle sattunut tapaturma olisivat todella suuri uhkakuva. Tämän uhkakuvan sattuessa, yritys joutuisi etsimään hänelle sijaisen, joka tulisi olemaan haasteellista.

